

京东11.11期间,9.9包邮频道产业带商家成交额增长10倍以上 一件包邮,“真低价”的源头好货卖爆了

本报记者 鲁佳

京东11.11交易如火如荼,在京东开店的商家们也忙得热火朝天。在浙江义乌,25岁的田帅正紧盯着屏幕分析各项数据指标,今年7月,他刚在京东平台上开出了自己的厨具小店,参与京东11.11后,店铺里的麦饭石家用炒菜锅一周内成交单量环比增长322%。

数据显示,自10月23日晚8点开启京东11.11后的首周,近30个品牌销售超10亿元,近1.5万个品牌成交额同比增长超5倍,近9000个品牌成交额同比增长超10倍。参与今年京东11.11并实现生意增长的个人及个体户店铺数量较去年同期增长超11倍。

今年京东11.11致力于为消费者带来超值靠谱的“真便宜”购物体验,更多产业带商家、中小商家的参与,为消费者带来了更多低价好物选择。今晚8点,京东11.11将开启“巅峰28小时”,商家们也将冲刺新一轮销售高峰。



产业带商家备战京东11.11

95后奶爸创业开店 爆款厨具成交单量环比增长322%

98年出生的田帅16岁就出来工作了,“干过很多行业,但总觉得不是很适合自己的性格。”田帅说,后来有朋友在做电商,他就一起尝试了。这一做就是好几年,他仿佛找到了做电商的乐趣,在供应链、店铺运营、营销等方面积累了丰富的经验和资源。

今年,田帅升级成了“奶爸”,为了给妻子和宝宝更好的生活,7月初,他在浙江义乌自主创业,在京东平台开了一家“蕊影厨具小店”。“也是机缘巧合,正好遇上京东招商,条件非常吸引我,入驻的成本很低。”田帅说,没想到现在在京东开店门槛大幅降低,不仅入驻速度快,还能直接“0元试运营”。“开店后,小二还带我去听课,进行操作指导,帮了很大的忙。”

这家小店是和永康厨具锅具产业带工厂深度合作,田帅对永康厨具锅具品类很熟悉,结合消费趋势和用户喜好,最终选中了麦饭石炒锅、奶锅这个细分赛道开店。

今年京东11.11前期,田帅做足了准备,不仅提

前将商品备至京东仓库,保障订单当天及时发货,还安排了更多客服和仓库的打包人员做好对接,全力提供优质的售后发货服务。

10月23日参与京东11.11后,店里的麦饭石家用炒菜锅一周内的成交单量环比增长322%。“奶锅、麦饭石炒锅、晶钻炒锅、金刚八角锅这几个都成了爆品。”田帅说,预计这两天,销售量还会创新高,他给自己定下了日销万单的小目标。

在京东平台上,像田帅这样的店主还有很多,也有越来越多的年轻人立足产业带优势,把热爱变成生意,力争为消费者带来更多便宜好货。

源头好货一件包邮 9.9包邮频道销售爆发

为了给消费者提供更加丰富且便宜好用的源头好货,今年,京东深入百大产业带,与产业带源头商家深度合作;京东9.9包邮业务通过降低入驻门槛,减少扣点,提供流量扶持等措施,助力产业带商家大卖。

11月2日,京东11.11迎来了9.9包邮日,一件

包邮的低价源头好物点燃了广大消费者的购物热情。9.9包邮日当天,京东9.9包邮频道全天订单量较今年京东6·18当天增长超35倍,购物用户数提升超28倍,产业带商家数量增长超6倍,数百个产业带商家成交额增长达10倍以上。

其中,义乌产业带商家数量较6·18当天增长超5倍,订单量提升18倍;河北保定、湖北孝感等纸品产业带商家整体单量突破百万单,福建鞋服产业带商品数量较6·18提升近百倍,西南果蔬产业带单量提升17倍。

聚焦低价策略持续发力,京东先后上线百亿补贴、9.9包邮频道,并推出买贵双倍赔、下调自营包邮门槛等多项举措。同时,自今年年初发布“春晓计划”以来,各类产业带商家、个体户及个人商家加速涌入京东开店,进一步为用户带来更加丰富的商品选择。

“京东的低价,不只要帮消费者把商品价格打下来,也要让厂商赚到钱。”就如京东零售CEO辛利军在发布会上所说,把通过极致效率省下来的钱让利给用户和合作伙伴,真正促消费,激发消费市场活力的“真低价”。

好参不贵,2023年有礼健康直购双11·“人参节”开幕

“参把头”姜兆泉坐镇本店 为您选参、鉴参

●每天20支杭检参3.5折特卖,先到先得,挑完即止●小籽货野山参买4送1、买5送2,抢到就是赚到
●进店购买人参还有“参把头”从东北带来的神秘好礼相送●活动时间:2023.11.9—11(仅限3天)

好参一两赛过差参一筐,但“好参可以不贵”,姜兆泉半辈子的人参故事——

56年成就的“参把头”

一个生长在大山里面的老人,经营着一个古老而又神秘的行当。他是辽宁桓仁荒沟参茸场的主人姜兆泉,今年71岁,皮肤黝黑发亮,外加一双长满老茧的手。

在“长白山参药之乡”辽宁桓仁浑江边生活了一辈子的姜兆泉,从15岁开始就跟随父亲与人参打交道,从学习栽培开始,经历人参加工、销售,1982年被推选为参茸场场长,成了一名真正的“参把头”。

眨眼间,56年过去了,在这个过程中成就了“参把头”的专业眼光,为喜爱野山参的读者们挑出一支支五形美、参力足的精品野山参。

从“老姜”到“小姜”,是传承,更是坚守

如今,“参把头”老姜在培养儿子小姜成为家族第四代参把头,传授他寻参、挑参、鉴参的技巧。“老祖宗的规矩不能变,要传承也要保护。”姜兆泉说。“虽然我已经慢慢地将老祖宗留下的宝贵经验传给了小姜,但是我今年还要来和有机健康直购的新老朋友聊人参。”

今年的“人参节”,老姜师傅精挑细选了一批品相极好的野山参,亲自带到有机健康直购门店。他说:“这次带来的每一支参都是我亲自把关的,同时我还要和健康

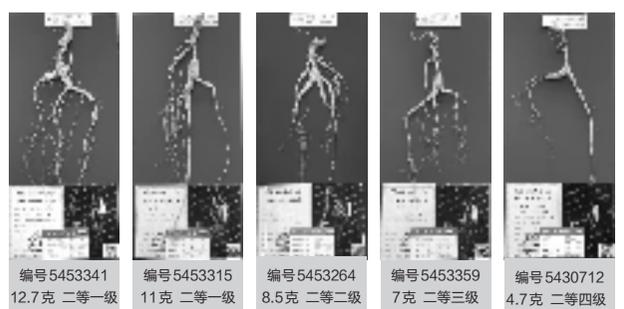
直购继续坚守‘好参不贵’的理念,让读者朋友们能花公道的钱,吃到真正的好参。”

人参吃的就是年份,“参把头”带你追根溯源

“一年补透透,不如补立冬”。野山参是这个时节用来进补的上佳选择:一来可以弥补身体在夏天的损耗,二来为冬令进补打好底子。

人们常说:人参吃的就是年限!而一支足年好参,至少孕育15年以上。因此,本着消费者对健康直购的信任,近10年健康直购筛选野山参的标准是近乎苛刻的:“参把头”姜兆泉在统货里逐支筛选,那些年份不足的、五形欠佳的,统统淘汰,被选出来的参拿去送检,经过“杭检”权威检测后再次甄选,只上杠够野够老、精气神十足的。比如二等野山参,质检门槛是15年参龄,而有有机健康直购的野山参往往达到17-18年。

除此之外,我们每年还和VIP客户们共同前往东北长白山追根溯源!今年六月,老姜就特别邀请了有机健康直购长期吃人参的VIP客户到长白山游玩,还把这些尊贵的朋友请到了自己家做客,亲自带他们上山见证野山参的生长环境!老姜说:“希望明年还有新朋友来东北游玩,欢迎你们到我家做客,参观参地。”



“姜兆泉”野山参唯一指定销售点:杭州市体育场路178号(浙江日报大门口) 订购热线:0571-87696068(支持货到付款,免费送货上门)